

ANALISIS SISTEM INFORMASI AKUNTANSI PENJUALAN KREDIT DAN PIUTANG USAHA GUNA MENINGKATKAN EFEKTIFITAS PENGENDALIAN INTERNAL PADA PERUSAHAAN PT.COLUMBUS MEGAH BUMI SULAWESI (OUTLET BAUBAU) TAHUN 2018-2020

Dewi Indriani *¹ Azaluddin²

^{1,2} Program Studi Akuntansi, Fakultas Ekonomi Universitas Muhammadiyah Buton, Baubau, Indonesia

e-mail: dewiindriani1202@gmail.com

ABSTRAK

Tujuan dalam penelitian ini adalah untuk mengetahui pengaruh sistem informasi akuntansi penjualan kredit dan piutang usaha guna meningkatkan efektivitas pengendalian internal perusahaan pada PT. Columbus Megah Bumi Sulawesi (Outlet Baubau) Tahun 2018-2020. Populasi dalam penelitian ini adalah keseluruhan data sistem informasi akuntansi laporan penjualan dan piutang usaha pada PT. Columbus Megah Bumi Sulawesi (Outlet Baubau). Metode analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode analisis deskriptif kualitatif. Hasil penelitian menunjukkan bahwa sistem informasi akuntansi penjualan kredit dan piutang usaha guna meningkatkan efektivitas pengendalian internal perusahaan pada PT. Columbus Megah Bumi Sulawesi (Outlet Baubau) belum berjalan efektif hal ini dikarenakan pada PT. Columbus Megah Bumi Sulawesi (Outlet Baubau) masih terdapat beberapa unsur dalam pengendalian intern yang belum sesuai dengan teori yang dijelaskan oleh Mulyadi tahun 2016 diantaranya: tidak adanya fungsi kas, piutang diotorisasi oleh fungsi penagihan, terjadinya piutang didasarkan pada fungsi penjualan serta jurnal penerimaan kas, dan jurnal umum yang ditandatangani oleh fungsi penjualan.

Kata Kunci : Sistem Informasi Akuntansi, Penjualan Kredit, Piutang Usaha, Efektivitas Pengendalian Internal

ABSTRACT

The purpose of this study was to determine the effect of accounting information systems on credit sales and accounts receivable in order to increase the effectiveness of the company's internal control at PT. Columbus, the Magnificent Earth of Sulawesi (Baubau Outlet) 2018-2020. The population in this study is the entire data accounting information system sales reports and accounts receivable at PT. Columbus The Magnificent Earth of Sulawesi (Baubau Outlet). The data analysis method used in this study is a qualitative descriptive analysis method. The results showed that the accounting information system for credit sales and accounts receivable in order to increase the effectiveness of the company's internal control at PT. Columbus Megah Bumi Sulawesi (Outlet Baubau) has not been running effectively this is because PT. Columbus Megah Bumi Sulawesi (Outlet Baubau) there are still several elements in internal control that are not in accordance with the theory explained by Mulyadi in 2016 including: no cash function, receivables are authorized by the billing function, the occurrence of receivables is based on the sales function and cash receipts journal, and general journal signed by sales function.

Keywords: Accounting Information System, Credit Sales, Accounts Receivable, Effectiveness Of Internal Control

1. PENDAHULUAN

Setiap perusahaan mempunyai tujuan yang akan dicapai untuk memenuhi kepentingan seluruh pihak terkait. Tujuan perusahaan yaitu untuk mendapatkan keuntungan yang maksimal. Tujuan lain dari perusahaan adalah untuk memberikan kemakmuran bagi pihak perusahaan atau pemegang saham dan memaksimalkan nilai perusahaan yang tercermin pada harga saham perusahaan (Frysa, 2011). Salah satu langkah yang dapat ditempuh perusahaan agar mampu bersaing dalam dunia bisnis adalah dengan mengimplementasikan sistem informasi akuntansi yang efektif.

Salah satu sistem informasi yang dibutuhkan oleh perusahaan adalah sistem informasi akuntansi. Sistem informasi akuntansi adalah proses identifikasi, pengumpulan, dan penyimpanan data serta proses pengembangan, pengukuran dan komunikasi informasi (Romney dan Steinbart 2014). Dengan memiliki sistem informasi akuntansi maka perusahaan dapat memiliki keunggulan komperatif strategis, karena sistem informasi akuntansi akan menjamin keakuratan, dan ketepatanwaktuan informasi yang dibutuhkan dalam proses pengambilan keputusan untuk perencanaan, pelaksanaan dan pengendalian. Sistem informasi juga bisa diartikan sebagai sistem yang menyediakan informasi akuntansi dan keuangan beserta informasi lainnya, seperti informasi penjualan, penerimaan kas, order pembelian, order penjualan, dan penerimaan barang. Salah satu sistem akuntansi yang penting adalah sistem akuntansi penjualan dimana sistem akuntansi penjualan terdiri dari dua proses transaksi yaitu penjualan ssecara tunai dan penjualan secara kredit (Syaiful Bahri 2016).

Penjualan merupakan kegiatan yang dilakukan oleh penjual dalam menjual barang dan jasa dengan impian akan mendapatkan laba dari terdapatnya transaksi-transaksi tersebut dan penjual bisa diartikan sebagai mengalihkan atau memindahkan hak kepemilikan atas barang atau jasa dari pihak penjual ke pembeli (Mulyadi 2016). Khususnya penjualan kredit selalu mendapatkan perhatian utama dari pimpinan. Penjualan kredit adalah sistem penjualan dimana pembayarannya dilakukan setelah barang diterima pembeli yang jumlah dan jatuh tempo pembayarannya disepakati kedua pihak (Sujarweni, 2015).

Penjualan kredit dilakukan oleh perusahaan dengan cara mengirimkan barang sesuai dengan order yang diterima dari pembeli dan untuk jangka waktu tertentu perusahaan mempunyai tagihan kepada pembeli tersebut (Mulyadi, 2016). Dengan adanya penjualan kredit perusahaan memiliki resiko tidak terbayarnya piutang dan dikhawatirkan akan terjadi penundaan pembayaran piutang maupun kurangnya pengawasan dalam penagihan piutang, oleh karena itu perusahaan harus mengontrol penjualan kredit dengan baik agar tidak terjadi

kerugian atau kesalahan yang fatal atas piutang dagang. Untuk menghindari tidak tertagihnya piutang, setiap penjualan kredit yang pertama kepada seorang pembeli selalu didahului dengan analisis terhadap dapat atau tidaknya pembeli tersebut diberi kredit. Agar transaksi penjualan kredit dan pengelolaan piutang dapat dijalankan dengan baik dan sesuai dengan prosedur yang ada, maka diperlukan pengendalian internal dalam siklus penjualan kredit. Menurut Taroreh (2016) piutang usaha suatu perusahaan pada umumnya merupakan bagian terbesar dari aset lancar, sehingga pengendalian internal dalam mengukur tingkat piutang usaha sangat penting diterapkan. Pengendalian internal perusahaan merupakan suatu rencana organisasi dan metode bisnis yang digunakan untuk meningkatkan efektivitas dan efisiensi, menjaga aset, memberikan informasi yang akurat, dan mendorong kebijakan manajemen yang telah diterapkan.

Pengendalian internal merupakan suatu sistem yang meliputi struktur organisasi beserta semua mekanisme dan ukuran-ukuran yang dipatuhi bersama untuk menjaga seluruh kekayaan organisasi dari berbagai arah (Mardi, 2011). Pengendalian internal sendiri memegang peranan penting bagi perusahaan, dimana pengendalian internal meliputi pengecekan dan meliputi struktur organisasi dan semua cara-cara serta alat-alat yang dikoordinasikan yang digunakan dalam perusahaan dengan tujuan untuk menjaga keamanan harta milik perusahaan, memeriksa ketelitian dan kebenaran data akuntansi. Pengendalian internal terhadap piutang usaha sebagai tindakan preventif atas keselamatan piutang usaha dari adanya kemungkinan piutang tak tertagih, keterlambatan penagihan dan penyalahgunaan piutang oleh karyawan.

PT. Columbus Megah Bumi Sulawesi (Outlet Baubau) merupakan salah satu perusahaan distributor barang-barang electronic dan furniture yang penjualannya dilakukan secara kredit karena saat ini PT. Columbus Megah Bumi Sulawesi masih bersatus pos sehingga tidak melakukan penjualan tunai. Penjualan secara kredit ini merupakan salah satu strategi perusahaan untuk meningkatkan volume penjualan. Hal ini karena penjualan secara kredit dianggap mampu menjual lebih banyak barang dibandingkan penjualan tunai. Sistem penjualan kredit pada PT. Columbus Megah Bumi Sulawesi (Outlet Baubau) yaitu dengan melakukan penjualan yang pembayarannya dilakukan setelah barang diterima oleh pelanggan dalam jangka waktu yang telah disepakati antara pihak penjual dan pembeli.

Berdasarkan uraian yang telah dikemukakan diatas, maka tema penelitian ini adalah Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit Dan Piutang Usaha Guna Meningkatkan Efektifitas Pengendalian Internal Pada Perusahaan PT. Columbus Megah Bumi Sulawesi (Outlet Baubau) Tahun 2018-2020.

2. TINJAUAN PUSTAKA

2.1. Pengertian Sistem

Menurut Romney dan Steinbart (2015), sistem adalah suatu rangkaian yang terdiri dari dua atau lebih komponen yang saling berhubungan dan saling berinteraksi satu sama lain untuk mencapai tujuan dimana system biasanya terbagi dalam sub sistem yang lebih kecil yang mendukung sistem yang lebih besar.

Komponen sistem menurut Romney (2015) terdiri dari lima komponen diantaranya :

1. Orang-orang, yang mengoperasikan system tersebut dan melaksanakan berbagai fungsi.
2. Prosedur-prosedur, baik manual maupun yang terotomatisasi yang dilibatkan dalam mengumpulkan, memproses, menyimpan data tentang aktivitas-aktivitas organisasi.
3. Data tentang proses-proses bisnis organisasi.
4. Perangkat Lunak/Software yang dipakai untuk memproses data.
5. Infrastruktur teknologi termaksud computer, peralatan pendukung, dan peralatan untuk komunikasi jaringan.

2.2. Pengertian Sistem Informasi Akuntansi

Informasi akuntansi secara garis besar dapat digambarkan sebagai rangkaian aktivitas yang dapat menggambarkan pemrosesan data-data dari aktivitas bisnis pengelolaan data keuangan perusahaan dengan menggunakan system informasi komputer yang terintegrasi secara harmonis. Sistem informasi akuntansi dapat pula didefinisikan sebagai suatu sistem yang berfungsi untuk mengorganisasi formulir, catatan dan laporan yang dikoordinasi untuk menghasilkan informasi keuangan yang dibutuhkan dalam pembuatan keputusan manajemen dan pimpinan perusahaan dan dapat memudahkan pengelolaan perusahaan (Puspitawati dan Anggadini, 2011).

Menurut Edi Irwansyah dan Jurike V. Moniaga (2012), mengungkapkan pengertian sistem informasi adalah sekumpulan hardware, software, data, manusia dan prosedur bekerja sama untuk menghasilkan informasi. Sebuah prosedur merupakan sebuah atau sekumpulan instruksi yang diikuti pengguna untuk menyelesaikan kegiatan yang sedang bekerja.

Sistem informasi akuntansi menurut Mulyadi (2016) adalah rangkaian laporan catatan, data, grafik yang menggambarkan keuangan dalam suatu perusahaan atau lembaga yang digunakan manajemen untuk bahan pengambilan keputusan.

2.3. Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit

Menurut Sujarweni (2015), sistem akuntansi penjualan kredit adalah sistem penjualan dimana pembayarannya dilakukan setelah barang diterima pembeli. Jumlah dan jatuh tempo

pembayarannya disepakati oleh kedua pihak. Menurut Mulyadi (2016) sistem informasi akuntansi penjualan kredit adalah aktivitas penjualan yang dilakukan perusahaan dengan mengirim barang sesuai dengan pesanan pembeli dan perusahaan mempunyai hak untuk menagih pembayaran barang/jasa tersebut. Penjelasan Mulyadi menerangkan bahwa proses sistem akuntansi penjualan kredit meliputi banyak pihak. Ketika terjadi penjualan kredit tentu perusahaan timbul piutang. Dalam piutang perlu adanya penagihan dan kontrol yang baik. Oleh karena itu dalam proses sistem akuntansi penjualan kredit memerlukan ketelitian yang baik.

Unsur-unsur sistem akuntansi yang terkait di dalam penjualan kredit adalah sebagai berikut :

1. Fungsi-fungsi terkait dalam sistem akuntansi penjualan kredit.

Mulyadi (2016) fungsi-fungsi meliputi sistem informasi akuntansi penjualan :

- a. Fungsi penjualan, fungsi ini berperan dalam proses awal penjualan. Menerima data pemesanan oleh pembeli yang meliputi spesifikasi barang yang dipesan. Fungsi ini juga meminta kepada otorisasi kredit untuk menentukan tanggal pengiriman barang dan dari gudang mana pengiriman barang tersebut.
- b. Fungsi kredit, fungsi kredit meliputi proses pencetakan bahwa calon kredit mempunyai status kreditor yang baik. Melakukan survey kepada pembeli kredit sampai kepada pengiriman barang yang dibeli. Pemberian kredit harus sesuai dengan standar yang dipakai oleh setiap masing-masing perusahaan fungsi kredit bertanggung jawab atas calon penerima kredit.
- c. Fungsi gudang, fungsi gudang bertanggung jawab menyiapkan barang sesuai dengan pesanan oleh pembeli. Ketika barang sudah siap bagian gudang menyerahkan barang tersebut ke fungsi pengiriman. Fungsi gudang juga bertanggung jawab terhadap stok barang yang ada.
- d. Fungsi pengiriman, fungsi pengiriman menerima barang yang sudah siap dari fungsi gudang dan akan melakukan pengiriman kepada pihak pembeli. Ketika pembeli menerima barang pihak pengiriman harus meminta tanda tangan yang menyatakan bahwa barang tersebut telah diterima dari pihak pembeli.
- e. Fungsi ini bertanggung jawab untuk membuat dan mengirimkan faktur penjualan kepada seora pelanggan, serta menyediakan *copy* faktur bagi kepentingan pencatatan transaksi penjualan oleh fungsi akuntansi.
- f. Fungsi Akuntansi, fungsi akuntansi bekerja mencatat semua proses penjualan, dari pemesanan sampai kepada pembayaran dan pengiriman barang. Fungsi ini melakukan

pencatatan penjualan, pencatatan penerimaan kas, pencatatan timbulnya piutang pada penjualan kredit dan membuat laporan setiap akhir periode.

2. Jaringan Prosedur yang membentuk Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit

Sistem informasi akuntansi harus dilaksanakan dengan baik dalam perusahaan agar kegiatan penjualan didalam perusahaan dapat berjalan secara efektif sesuai dengan prosedur yang telah ditetapkan oleh perusahaan. Menurut Krismiaji (2010) jaringan yang membentuk sistem informasi akuntansi penjualan kredit yaitu :

a. Prosedur order penjualan

Prosedur ini berfungsi menerima order dari pembeli dan menambahkan informasi penting pada surat order dari pembeli. Fungsi penjualan ini kemudian membuat surat order pengiriman dan mengirimkannya kepada berbagai fungsi lain untuk memungkinkan fungsi tersebut memberikan kontribusi dalam melayani order dari pembeli.

b. Prosedur penjualan kredit

Prosedur ini berfungsi meminta persetujuan kredit kepada pembeli tertentu dari fungsi kredit.

c. Prosedur pengiriman

Prosedur ini berfungsi untuk mengirimkan barang kepada pembeli sesuai dengan informasi yang tercantum dalam surat order pengiriman yang diterima dari fungsi pengiriman.

d. Prosedur penagihan

Prosedur ini berfungsi membuat faktur penjualan dan mengirimkan kepada pembeli.

e. Prosedur pencatatan piutang

Dalam prosedur ini, fungsi akuntansi mencatat tembusan faktur penjualan ke dalam kartu piutang atau dalam metode pencatatan tertentu mengarsipkan dokumen tembusan menurut abjad yang berfungsi sebagai catatan piutang.

f. Prosedur distribusi penjualan

Dalam prosedur ini, fungsi akuntansi mendistribusikan data penjualan menurut informasi yang diperlukan oleh manajemen.

g. Prosedur pencatatan harga pokok penjualan

Dalam prosedur ini, fungsi akuntansi mencatat secara periodik total harga pokok produk yang dijual dalam periode akuntansi tertentu.

2. Dokumen yang Digunakan dalam Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit

Menurut Mulyadi (2014), dokumen yang digunakan dalam penjualan kredit yaitu sebagai berikut :

a. Surat order pengiriman

Dokumen pokok untuk memproses penjualan kredit/konsinyasi kepada pelanggan.

b. Faktur penjualan

Dokumen ini dipakai penjualan sebagai dasar untuk mencatat timbulnya piutang.

c. Rekapitulasi harga pokok penjualan

Merupakan dokumen pendukung yang digunakan menghitung total harga pokok produk yang dijual selama periode akuntansi tertentu.

d. Bukti memorial

Bukti ini merupakan dokumen sumber untuk dasar pencatatan kedalam jurnal umum. Dalam sistem penjualan kredit/konsinyasi, bukti memorial merupakan dokumen sumber untuk mencatat harga pokok produksi yang dijual dalam periode akuntansi tertentu.

3. Informasi yang Diperlukan oleh Manajemen

Menurut Mulyadi (2014), informasi yang umumnya diperlukan oleh manajemen dari kegiatan penjualan kredit ialah sebagai berikut:

- a. Jumlah pendapatan penjualan menurut jenis produk atau kelompok produk selama jangka waktu tertentu.
- b. Jumlah piutang kepada setiap debitur dari transaksi penjualan kredit.
- c. Jumlah harga pokok produk yang dijual selama jangka waktu tertentu.
- d. Nama dan alamat pembeli.
- e. Kuantitas produk yang dijual.
- f. Nama wiraniaga yang melakukan penjualan.
- g. Otorisasi pejabat yang berwenang.

4. Catatan Terkait dalam Sistem Akuntansi Penjualan Kredit

Menurut Mulyadi (2014), catatan akuntansi yang digunakan dalam sistem akuntansi penjualan kredit adalah :

a. Jurnal penjualan

Dalam transaksi penjualan kredit, catatan akuntansi ini digunakan untuk mencatat transaksi penjualan, baik secara tunai maupun kredit. Jika perusahaan menjual beberapa macam produk dan manajemen memerlukan informasi penjualan menurut jenis produk, dalam jurnal penjualan dapat diselesaikan kolom-kolom untuk mencatat penjualan menurut jenis produk tersebut.

b. Kartu piutang

Catatan akuntansi ini merupakan sebagai buku pembantu yang berisi rincian mutasi piutang perusahaan kepada tiap-tiap debiturnya.

c. Kartu persediaan

Catatan akuntansi ini merupakan buku pembantu yang berisi rincian mutasi setiap jenis persediaan.

d. Kartu gudang

Catatan ini diselenggarakan oleh fungsi gudang untuk mencatat mutasi dan persediaan fisik barang yang disimpan digudang.

e. Jurnal umum

Catatan akuntansi ini digunakan untuk mencatat harga pokok produk yang terjual selama periode akuntansi tertentu.

2.4. Pengertian Piutang

Menurut Mardiasmo (2016), “Piutang adalah tagihan yang berasal dari penjualan barang dagangan dan jasa secara kredit”. Menurut Warren dkk (2014), “Piutang mencakup seluruh bagian uang yang diklaim terhadap entitas lain. Piutang-piutang ini biasanya merupakan bagian yang signifikan dari total asset lancar”. Menurut Pernyataan Standar Akuntansi bahwa “Piutang adalah jenis pembiayaan dalam bentuk pembelian dan atau pengalihan piutang atau tagihan jangka pendek suatu perusahaan yang berasal dari transaksi usaha” Menurut Ikatan Akuntansi Indonesia dalam Pernyataan Standar Akuntansi Keuangan (PSAK) No.9 piutang adalah “Piutang usaha meliputi piutang yang timbul karena penjualan produk atau penyerahan jasa dalam rangka kegiatan usaha normal perusahaan”.

Piutang usaha umumnya adalah kategori yang paling signifikan dari piutang dan merupakan hasil dari aktivitas normal perusahaan atau entitas, yaitu penjualan barang atau jasa secara kredit kepada pelanggan. Piutang usaha dapat direkrut dengan janji pembayaran tertulis secara formal dan diklasifikasikan sebagai wesel tagih (*notes receivable*). Piutang usaha merupakan jumlah yang material dineraca bila dibandingkan dengan piutang non usaha.

2.5. Pengertian Pengendalian Internal

Pengertian pengendalian menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia adalah “pengawasan atas kemajuan (tugas) dengan membandingkan antara hasil atau sasaran secara teratur serta menyesuaikan usaha (kegiatan) dalam hasil pengawasan.

Setiap perusahaan pasti menghendaki adanya keamanan pada harta kekayaannya, menginginkan laba yang memadai dan akhirnya kelangsungan dan perkembangan usaha.

Untuk mencapai hal tersebut, perusahaan harus meyakinkan bahwa kondisi internal perusahaan mampu memberikan jaminan bahwa kekayaan pemilik perusahaan terjaga dari kemungkinan kecurangan yang merugikan pemilik perusahaan. Selain itu, pemilik juga menginginkan adanya informasi keuangan dari manajemen yang dapat dipercaya. Agar tujuan-tujuan tersebut dapat tercapai, maka perlu adanya suatu sistem pengendalian internal yang memadai.

Menurut Romney dan Steinbart (2015), pengendalian internal adalah sebuah proses yang menyebar keseluruh aktivitas pengoperasian perusahaan dan merupakan bagian integral dari aktivitas manajemen dimana pengendalian internal memberikan jaminan yang memadai untuk tujuan pengendalian berupa mengamankan aset, mengelola catatan secara detail yang baik untuk melaporkan aset perusahaan secara akurat dan wajar, memberikan informasi yang akurat dan reliabel, menyiapkan laporan keuangan yang sesuai dengan kriteria yang ditetapkan dan mendorong dan memperbaiki efisiensi operasional.

3. METODE PENELITIAN

3.1. Lokasi Penelitian

Lokasi penelitian dalam rangka pengumpulan data akan dilaksanakan di PT.Columbus Megah Bumi Sulawesi (Outlet Baubau), yang beralamat di Jalan Wolter Monginsidi Nomor. 78 Kelurahan Tomba Kecamatan Wolio Kota Baubau Sulawesi Tenggara.

3.2. Populasi dan Sampel

Populasi dalam penelitian ini adalah keseluruhan data sistem informasi akuntansi laporan penjualan dan piutang usaha pada PT. Columbus Megah Bumi Sulawesi (Outlet Baubau). Pada penelitian ini peneliti menggunakan data sistem informasi akuntansi laporan penjualan dan piutang usaha pada PT. Colombus Megah Sulawesi (Outlet Baubau) Tahun 2018-2020.

3.3. Jenis dan sumber data

Jenis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data kualitatif dan kuantitatif.

1. Menurut Sugiyono (2014), data kualitatif ialah data yang tidak menggunakan angka (numerik) dan penelitian datanya pun lebih bersifat seni (kurang terpola) dan data yang dihasilkan dari penelitian ini pun lebih berkenaan dengan interpretasi terhadap data yang ditemukan di lapangan. Data kualitatif dalam penelitian ini berupa informasi sejarah singkat perusahaan dan keterangan-keterangan lainnya yang berhubungan dengan masalah dalam penelitian ini.
2. Menurut Sugiyono (2014), data kuantitatif adalah data yang bersifat numerik atau angka yang dapat dianalisis dengan menggunakan statistik. Data kualitatif dalam penelitian ini

berupa data-data dari laporan penjualan kredit dan piutang usaha pada PT. Columbus Megah Bumi Sulawesi (Outlet baubau) Tahun 2018-2020.

Adapun sumber data yang digunakan oleh peneliti dalam penelitian ini adalah, sebagai berikut:

1. Data primer, yaitu data yang diperoleh secara langsung dari perusahaan berdasarkan hasil pengamatan dengan pimpinan dan beberapa karyawan PT. Columbus Megah Bumi Sulawesi (Outlet Baubau).
2. Data sekunder, yaitu data yang diperoleh melalui dokumentasi perusahaan yang diteliti, berupa laporan tertulis yang berhubungan dengan PT. Columbus Megah Bumi Sulawesi (Outlet Baubau)

3.4. Metode Pengumpulan Data

Dalam penelitian ini penulis menggunakan pengumpulan data dengan teknik dokumentasi, wawancara, dan observasi.

1. Dokumentasi adalah catatan peristiwa yang sudah berlalu, dokumen bisa berbentuk tulisan, gambar, atau karya-karya monumental seseorang (Sugiyono 2012). Dokumentasi dilakukan untuk mengumpulkan data berupa gambar atau catatan-catatan dan berkas-berkas yang berkaitan dengan hal yang diteliti.
2. Wawancara adalah metode pengambilan dengan cara menanyakan sesuatu kepada seseorang yang menjadi informan atau responden, caranya adalah dengan bercakap-cakap secara tatap muka atau dengan tanya jawab secara langsung (Afidudin dan Saebani 2012). Tujuan wawancara dalam penelitian ini adalah untuk mencari data dari narasumber mengenai hal yang diteliti oleh peneliti kepada staf bagian admin pemasaran dan staf bagian laporan keuangan.
3. Observasi adalah pengamatan dan pencatatan secara sistematis terhadap unsur-unsur yang tampak dalam suatu gejala atau gejala-gejala dalam objek penelitian (Nawawi dan Martini dalam Afidudin dan Saebani 2012). Tujuan observasi dalam penelitian ini adalah untuk mengetahui kondisi lapangan secara langsung pada objek penelitian.

3.5. Metode Analisis Data

Metode analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode analisis deskriptif kualitatif. Data-data dan informasi yang diperoleh dalam pembuatan flowchart yang dapat menguraikan atau menggambarkan sistem yang digunakan *Standar Operating Procedure SIA* diolah dan dideskriptifkan secara kualitatif.

4. HASIL DAN PEMBAHASAN

4.1. Hasil Penelitian

4.1.1. Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit PT. Columbus Megah Bumi Sulawesi (Outlet Baubau)

Untuk mengetahui sistem informasi akuntansi Penjualan Kredit PT. Columbus Megah Bumi Sulawesi (Outlet Baubau) maka perlu diketahui terlebih dahulu hal sebagai berikut:

1. Dokumen yang digunakan

Berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan bersama ibu Sartina selaku staf akuntansi pada tanggal 11 Agustus 2022 mengatakan bahwa:

“Dokumen yang digunakan adalah Map order (MO), Formulir rekomendasi, faktur penjualan, Map realisasi, Kuitansi, Surat pemberitahuan tarik barang (SPTB), Indoor collection report (ICR) dan Outdoor collection report (OCR)” (Sartina, Kamis, 11 Agustus 2022, Jam 09.00 wita).

Berdasarkan hasil penelitian tersebut maka disimpulkan bahwa dokumen yang digunakan dalam penjualan kredit PT. Columbus Megah Bumi Sulawesi (Outlet Baubau) adalah *map order* (MO), Formulir rekomendasi, faktur penjualan, Map realisasi, Kuitansi, Surat pemberitahuan tarik barang (SPTB), *Indoor collection report* (ICR) dan *Outdoor collection report* (OCR).

2. Catatan Akuntansi Yang Digunakan

Berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan bersama ibu Sartina selaku staf akuntansi pada tanggal 11 Agustus 2022 mengatakan bahwa:

“Catatan akuntansi yang kami gunakan adalah jurnal umum, Kartu gudang, dan kartu piutang yaitu kas di debet dan penjualan dikredit” (Sartina, Kamis, 11 Agustus 2022, Jam 09.00 wita).

Berdasarkan hasil penelitian tersebut maka disimpulkan bahwa catatan akuntansi yang digunakan dalam penjualan kredit PT. Columbus Megah Bumi Sulawesi (Outlet Baubau) adalah jurnal umum, Kartu gudang, dan kartu piutang yaitu kas di debet dan penjualan dikredit.

3. Fungsi yang terkait

Berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan bersama ibu Sartina selaku staf akuntansi pada tanggal 11 Agustus 2022 mengatakan bahwa:

“Fungsi-fungsi yang terkait dalam sistem informasi akuntansi penjualan kredit PT. Columbus Megah Bumi Sulawesi (Outlet Baubau) terdiri dari fungsi penjualan, penelitian dan otorisasi (kredit), fungsi akuntansi, fungsi penyimpanan dan pengiriman (gudang) dan fungsi penagihan” (Sartina, Kamis, 11 Agustus 2022, Jam 09.00 wita).

Berdasarkan hasil penelitian tersebut maka disimpulkan bahwa fungsi-fungsi yang terkait dalam sistem informasi akuntansi penjualan kredit PT. Columbus Megah Bumi Sulawesi (Outlet Baubau) terdiri dari fungsi penjualan, penelitian dan otorisasi (kredit), fungsi akuntansi, fungsi penyimpanan dan pengiriman (gudang) dan fungsi penagihan.

4. Jaringan prosedur yang membentuk sistem penjualan kredit pada bahwa PT. Columbus Megah Bumi Sulawesi (Outlet Baubau)

Berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan bersama ibu Sartina selaku staf akuntansi pada tanggal 11 Agustus 2022 mengatakan bahwa:

“Jaringan prosedur yang membentuk sistem penjualan tunai pada bahwa PT. Columbus Megah Bumi Sulawesi (Outlet Baubau) adalah prosedur penerimaan order, prosedur penelitian dan otorisasi, prosedur pengiriman barang, prosedur pencatatan piutang dan prosedur penagihan” (Satrina, Kamis, 11 Agustus 2022, Jam 09.00 wita).

Berdasarkan hasil penelitian tersebut maka disimpulkan bahwa jaringan prosedur yang membentuk sistem penjualan tunai pada bahwa PT. Columbus Megah Bumi Sulawesi (Outlet Baubau) adalah prosedur penerimaan order, prosedur penelitian dan otorisasi, prosedur pengiriman barang, prosedur pencatatan piutang dan prosedur penagihan.

4.1.2. Analisis Sistem Informasi Akuntansi Piutang Usaha PT. Columbus Megah Bumi Sulawesi (Outlet Baubau)

Piutang usaha (*account receivable*) yaitu jumlah yang akan ditagih oleh perusahaan dari pelanggan sebagai akibat penjualan barang atau jasa secara kredit. Berdasarkan pengertian ini maka dijelaskan sistem informasi akuntansi piutang PT. Columbus Megah Bumi Sulawesi (Outlet Baubau) adalah sebagai berikut.

1. Dokumen yang digunakan

Berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan bersama ibu Sartina selaku staf akuntansi pada tanggal 11 Agustus 2022 mengatakan bahwa:

“Dokumen yang digunakan adalah faktur penjualan dan kuitans” (Satrina, Kamis, 11 Agustus 2022, Jam 09.00 wita).

Berdasarkan hasil penelitian tersebut maka disimpulkan bahwa dokumen yang digunakan dalam piutang usaha PT. Columbus Megah Bumi Sulawesi (Outlet Baubau) adalah faktur penjualan dan kuitansi.

2. Catatan Akuntansi Yang Digunakan

Berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan bersama ibu Sartina selaku staf akuntansi pada tanggal 11 Agustus 2022 mengatakan bahwa:

“catatan akuntansi yang kami gunakan adalah jurnal umum dan kartu piutang” (Satrina, Kamis, 11 Agustus 2022, Jam 09.00 wita).

Berdasarkan hasil penelitian tersebut maka disimpulkan bahwa catatan akuntansi yang digunakan dalam piutang usaha PT. Columbus Megah Bumi Sulawesi (Outlet Baubau) adalah jurnal umum dan kartu piutang.

3. Fungsi yang terkait

Berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan bersama ibu Sartina selaku staf akuntansi pada tanggal 11 Agustus 2022 bahwa:

“fungsi-fungsi yang terkait dalam sistem informasi akuntansi piutang usaha kredit PT. Columbus Megah Bumi Sulawesi (Outlet Baubau) terdiri dari fungsi akuntansi dan fungsi piutang dan fungsi penagihan” (Satrina, Kamis, 11 Agustus 2022, Jam 09.00 wita).

Berdasarkan hasil penelitian tersebut maka disimpulkan bahwa fungsi-fungsi yang terkait dalam sistem informasi akuntansi piutang usaha kredit PT. Columbus Megah Bumi Sulawesi (Outlet Baubau) terdiri dari fungsi akuntansi, fungsi piutang dan fungsi penagihan.

4. Jaringan prosedur yang membentuk sistem piutang usaha pada PT. Columbus Megah Bumi Sulawesi (Outlet Baubau)

Berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan bersama ibu Sartina selaku staf akuntansi pada tanggal 11 Agustus 2022 mengatakan bahwa:

“Jaringan prosedur yang membentuk sistem piutang pada PT. Columbus Megah Bumi Sulawesi (Outlet Baubau) adalah prosedur pencatatan piutang dan prosedur penagihan” (Satrina, Kamis, 11 Agustus 2022, Jam 09.00 wita).

Berdasarkan hasil penelitian tersebut maka disimpulkan bahwa jaringan prosedur yang membentuk sistem piutang pada PT. Columbus Megah Bumi Sulawesi (Outlet Baubau) adalah prosedur pencatatan piutang dan prosedur penagihan.

4.1.3. Flowchart Dari Prosedur Pelaksanaan Penjualan Kredit Dan Pembayaran Piutang Usaha PT. Columbus Megah Bumi Sulawesi (Outlet Baubau)

Berdasarkan penjelasan pada sistem informasi akuntansi penjualan kredit dan piutang usaha pada PT. Columbus Megah Bumi Sulawesi (Outlet Baubau) yang telah dijelaskan sebelumnya maka berikut dijelaskan prosedur pelaksanaan penjualan kredit dan piutang usaha PT. Columbus Megah Bumi Sulawesi (Outlet Baubau) beserta bentuk atau gambar *flowchart*-nya sebagai berikut.

1. Prosedur penerimaan order, fungsi penjualan menerima *order* dari pembeli setelah sebelumnya menjelaskan kepada calon pembeli tentang spesifikasi barang, uang muka

yang harus dibayarkan, besarnya angsuran setiap periode serta persyaratan pengajuan pembelian secara kredit, dalam hal ini dilakukan oleh *sales force* atau pramuniaga. Berikut adalah uraian prosedur penerimaan *order*:

- a. Konsumen akan menetapkan barang yang akan dipilih sesuai dengan hasil penawaran dari *sales force* atau pramuniaga. Pramuniaga atau *sales force* menerima *order* dari pelanggan. Pramuniaga menutup transaksi serta menyusun memeriksa kelengkapan *map order*. *Map order* akan diperiksa ulang oleh supervisor sebelum diserahkan ke administrasi *marketing*. Apabila *map order* belum lengkap dikembalikan pada tenaga penjual untuk dilengkapi, *map order* yang telah lengkap diteruskan kepada administrasi *marketing*.
 - b. Supervisor akan men-*follow up* setiap *map order* yang dikembalikan dari administrasi *marketing* maupun administrasi survey. Setelah *follow up map order* selesai, supervisor akan menyerahkan kembali *map order* pada administrasi *marketing*. Untuk *map order* yang ditolak satu kali dalam CCM, supervisor dengan melengkapi data penunjang *map order* berhak mengajukan banding didalam CCM. *Map order* yang telah ditolak dua kali.
2. Prosedur penelitian dan otorisasi. Dalam prosedur ini, fungsi penelitian dan otorisasi melakukan survey ke rumah konsumen yang hasilnya akan dilaporkan dalam CCM. CCM sebagai penentu apakah calon konsumen tersebut bisa disetujui pengajuan angsurannya atau tidak. Berikut uraian prosedur penelitian dan otorisasi:
- a. Administrasi *marketing* setelah menerima *map order* dari group *sales* maupun *showroom* akan melakukan *screening* terhadap kelengkapan *map order* dan merekap *map order*. *Map order* yang telah lengkap akan diteruskan kepada bagian survey dengan dibubuhi paraf. *Map order* yang belum lengkap akan langsung dikembalikan pada supervisor *showroom* atau group *sales*.
 - b. *Map order* yang masuk ke bagian survey akan direkap dan di *screening* terlebih dahulu oleh administrasi survey. *Map order* yang tidak lengkap akan di-pending dan dikembalikan pada supervisor *showroom* atau group *sales*. Untuk *map order* yang lengkap akan dibagikan kepada surveyor berdasarkan wilayah domisili konsumen oleh surveyor. Surveyor akan men-survey rumah konsumen untuk mengumpulkan data yang dibutuhkan untuk pengambilan keputusan di dalam CCM. Data hasil survey disusun dalam formulir rekomendasi untuk dianalisa dan diotorisasi didalam CCM. Administrasi survey akan merekap hasil CCM, sedangkan *map order* yang ditolak akan dikembalikan pada supervisor *showroom* atau group *sales*.

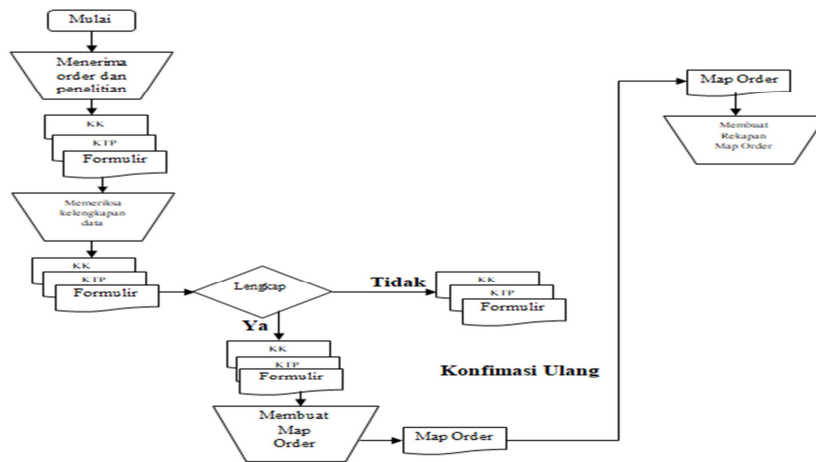
3. Prosedur pengiriman barang. Prosedur ini dilaksanakan oleh fungsi penyimpanan dan pengiriman yang bertanggung jawab mengirimkan barang sesuai dengan informasi yang tercantum dalam faktur penjualan yang diterima dari bagian administrasi gudang. Berikut uraian prosedur pengiriman barang:
 - a. Staf fakturisasi mencetak faktur rangkap tiga, kuitansi rangkap tiga serta membuat kartu A/R satu rangkap berdasarkan *map order acc* dari administrasi survey. Setiap faktur akan diperiksa dan ditandatangani oleh MOU. Faktur tiga diteruskan ke administrasi gudang. Kartu A/R, tiga rangkap kuitansi serta faktur 1, 2, dan 4 diserahkan kepada bagian pengiriman.
 - b. Administrasi gudang setelah menerima faktur 3 akan mengeluarkan barang sesuai dengan faktur 3 dan menyerahkan barang kepada bagian pengiriman bersama faktur
 - c. Barang yang keluar dari gudang akan dicatat oleh administrasi gudang di dalam kartu gudang.
 - d. Bagian pengiriman melakukan pengiriman barang sesuai dengan denah rumah dengan membawa kartu A/R, tiga rangkap kuitansi serta empat rangkap faktur. Bagian pengiriman meminta tanda tangan konsumen pada semua faktur dan kuitansi. Kuitansi 1 diserahkan pada konsumen. Kartu A/R, kuitansi 2 dan 3 serta faktur 2, dan 4 menjadi *map real* dan diserahkan kepada staf akuntansi.
4. Prosedur pencatatan piutang. Prosedur ini dilaksanakan oleh fungsi piutang yang bertugas menyelenggarakan pencatatan piutang, memposting ke kartu A/R dan mencatat janji bayar ke buku janji bayar. Berikut uraian prosedur pencatatan piutang:
 - a. Staf akuntansi menerima *map real* dari bagian pengiriman yang terdiri dari Kartu A/R, kuitansi 2 dan 3 serta faktur 2 dan 4. Staf akuntansi mencatat transaksi penjualan dalam jurnal penjualan serta harga pokok penjualan dalam jurnal umum. Kartu A/R, kuitansi 2, serta faktur 2 dan 4 menjadi dasar staf akuntansi untuk meng-*entry* data konsumen beserta uang muka dan atau angsuran pertama. Setelah selesai mencatat aktivitas akuntansi perusahaan, staf akuntansi menyerahkan faktur 4 ke bagian *customer service/pramuniaga*, kartu A/R beserta faktur 2 dan kuitansi diserahkan pada bagian A/R disimpan sebagai arsip permanen.
 - b. Bagian A/R setelah menerima kartu A/R, kuitansi 3 serta faktur 2 dari staf akuntansi akan membuat kartu A/R. Bagian A/R akan menurunkan tagihan *outdoor* dalam bentuk kuitansi pembayaran angsuran dan daftar penerimaan kuitansi untuk diserahkan kepada *collector*.

- c. Kuitansi dan DPK yang tidak tertagih dan dikembalikan oleh *collector* akan dicatat oleh bagian A/R dalam buku janji bayar. Jika telah jatuh tempo, bagian A/R memberikan kembali kuitansi dan DPK kepada *collector*.
 - d. Staf akuntansi mencatat pemasukan kas perusahaan dengan memposting ICR 1 dan OCR 1 yang diterima dari kasir ke dalam jurnal penerimaan kas. ICR 1 dan OCR 1 disimpan staf akuntansi sebagai arsip permanen.
 - e. Bagian A/R setelah menerima ICR 2 dan OCR 2 dari kasir akan mempostingnya dalam kartu A/R. ICR 2 dan OCR 2 disimpan sebagai arsip permanen.
5. Prosedur penagihan. Dalam prosedur ini, fungsi penagihan melakukan penagihan kepada konsumen berdasarkan DPK yang diterimanya dari fungsi piutang sesuai wilayah kerja dari *collector*. Berikut uraian prosedur penagihan:
- a. Konsumen membayar langsung angsuran dengan mendatangi *showroom* dan membayar melalui pramuniaga yang ada. Setiap konsumen membayar angsuran akan diberikan kuitansi 1 dan kuitansi 2 serta 3 akan diserahkan pada kasir. Pramuniaga setiap hari akan membuat ICR sebagai rekap kuitansi 2 dan 3. ICR dan kuitansi 2, 3 setiap hari akan diserahkan dan disetorkan beserta uangnya ke kasir pada saat mendekati jam pulang kerja.
 - b. *Collector* setelah menerima DPK dan kuitansi kemudian melakukan penagihan angsuran ke rumah konsumen. Kuitansi dan DPK yang tidak tertagih karena janji bayar (JB) atau tidak ada orang (TAO) akan dikembalikan ke bagian A/R. Jika konsumen membayar angsuran akan diberikan kuitansi 1. Kuitansi 2 akan direkap dalam OCR dan diserahkan pada bagian kasir bersama uang hasil tagihan.
 - c. Untuk tagihan janji bayar yang tidak dibayar oleh konsumen setelah tiga puluh hari dari dilayangkannya surat peringatan kedua, kolektor bersama bagian gudang akan menarik barang dengan membawa SPTB. Barang tarikan akan diserahkan ke bagian gudang dengan disertai SPTB untuk disimpan.
 - d. Setiap hari, kasir akan menerima tembusan kuitansi pembayaran angsuran dan rekapannya dalam bentuk ICR maupun OCR. Setiap uang cash yang masuk akan langsung disetor dalam rekening perusahaan di bank pada hari yang sama. Kasir akan menyerahkan ICR 1 dan OCR 1 ke staf akuntansi, ICR 2 dan OCR 2 ke bagian.

Berdasarkan penjelasan sistem informasi di atas maka berikut gambaran *Flowchart* sistem informasi akuntansi penjualan kredit dan piutang pada PT. Columbus Megah Bumi Sulawesi (Outlet Baubau).

1. Fungsi Penjualan

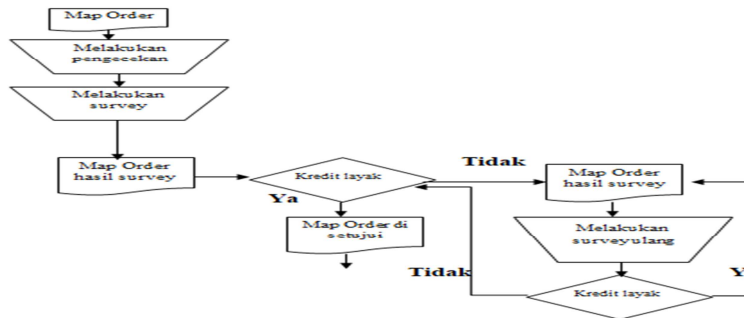
Gambar 1 Flowchart Fungsi Penjualan



Sumber: Data Diolah Tahun 2022

2. Fungsi Kredit

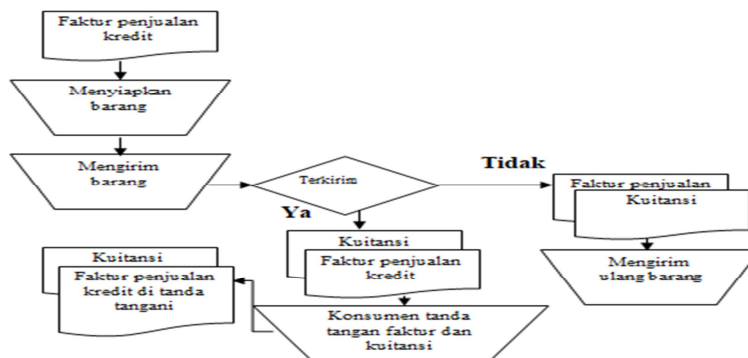
Gambar 2 Flowchart Fungsi Kredit



Sumber: Data Diolah Tahun 2022

3. Fungsi Gudang

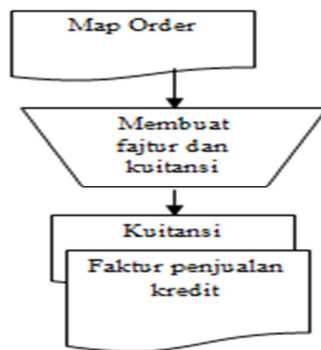
Gambar 3 Flowchart Fungsi Gudang



Sumber: Data Diolah Tahun 2022

4. Fungsi Akuntansi

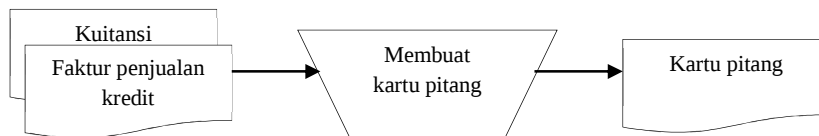
Gambar 4 Flowchart Fungsi Akuntansi



Sumber: Data Diolah Tahun 2022

5. Fungsi Piutang

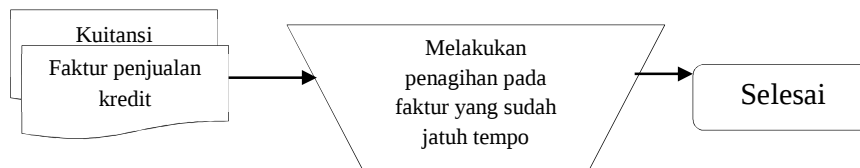
Gambar 5 Flowchart Fungsi Piutang



Sumber: Data Diolah Tahun 2022

6. Fungsi Penagihan

Gambar 6 Flowchart Fungsi Penagihan



Sumber: Data Diolah Tahun 2022

4.1.4. Efektifitas Pengendalian Internal Penjualan Kredit dan Piutang Usaha PT. Columbus Megah Bumi Sulawesi (Outlet Baubau)

Untuk mengetahui pengendalian internal sistem informasi penjualan kredit PT. Columbus Megah Bumi Sulawesi (Outlet Baubau) dapat dibandingkan dengan unsur-unsur pengendalian internal yang dijelaskan dalam teori Mulyadi (2016) sebagai berikut.

Tabel 1 Pengendalian Internal PT. Columbus Megah Bumi Sulawesi (Outlet Baubau) Dalam Pelaksanaan Penjualan Kredit Dan Piutang Usaha Dengan Teori Mulyadi (2016)

Unsur	Teori Mulyadi (2016)	PT. Columbus Megah Bumi Sulawesi (Outlet Baubau)	Kesesuaian
Organisasi	a. Fungsi penjualan harus terpisah dari fungsi kredit.	a. Fungsi Penjualan dan kredit di pisah	a. Sesuai
	b. Fungsi akuntansi harus terpisah dari fungsi penjualan dan fungsi kredit.	b. Fungsi akuntansi terpisah dengan fungsi penjualan	b. Sesuai c. Tidak Sesuai

	c. Fungsi akuntansi harus terpisah dari fungsi kas. d. Transaksi penjualan kredit harus dilaksanakan oleh fungsi penjualan, fungsi kredit, fungsi pengiriman, fungsi penagihan, dan fungsi akuntansi. Tidak ada transaksi penjualan kredit yang dilaksanakan secara rangkap hanya oleh satu fungsi tersebut.	dan kredit c. Tidak ada fungsi kas d. Fungsi penjualan, fungsi kredit, fungsi pengiriman, fungsi penagihan, dan fungsi akuntansi melakukan tugas dalam transaksi penjualan kredit. Semua fungsi terdiri dari orang yang berbeda	d. Sesuai
Sistem Otoritas dan Prosedur Pencatatan	a. Penerimaan order dari pembeli diotorisasi oleh fungsi penjualan dengan menggunakan formulir surat order pengiriman. b. Persetujuan pemberian kredit diberikan oleh fungsi kredit dengan membubuhkan tanda tangan pada <i>credit copy</i> (yang merupakan tebusan surat order pengiriman). c. Pengiriman barang kepada pelanggan di otorisasi oleh fungsi pengiriman dengan cara menandatangani dan membubuhkan cap “sudah dikirim” pada <i>copy</i> surat order pengiriman. d. Penetapan harga jual, syarat pengangkutan barang, dan potongan penjualan berada ditengah direktur pemasaran dengan penerbitan surat keputusan mengenai hal tersebut. e. Terjadinya piutang diotorisasi oleh fungsi penagihan dengan membubuhkan tanda tangan pada faktur penjualan. f. Pencatatan ke dalam kartu piutang dan ke dalam jurnal penjualan, jurnal penerimaan kas, dan jurnal umum yang diotorisasi oleh fungsi akuntansi dengan cara memberikan tanda tangan pada dokumen sumber (faktur penjualan, bukti kas masuk, dan memo kredit). g. Pencatatan terjadinya piutang didasarkan pada faktur penjualan yang didukung dengan surat order pengiriman dan surat muat.	a. Penerimaan order dari pembeli diotorisasi oleh fungsi penjualan dengan menggunakan formulir surat order pengiriman. b. Persetujuan pemberian kredit diberikan oleh fungsi kredit dengan membubuhkan tanda tangan pada <i>credit copy</i> (yang merupakan tebusan surat order pengiriman). c. Pengiriman barang kepada pelanggan di otorisasi oleh fungsi pengiriman dengan cara menandatangani dan membubuhkan cap “sudah dikirim” pada <i>copy</i> surat order pengiriman. d. Terjadinya piutang diotorisasi oleh fungsi penagihan dengan membubuhkan tanda tangan pada faktur penjualan. e. Pencatatan terjadinya piutang didasarkan pada fungsi penjualan yang didukung dengan surat order pengiriman. f. Pencatatan ke dalam kartu piutang dan ke dalam jurnal penjualan, jurnal penerimaan kas, dan jurnal umum yang ditandatangani oleh fungsi penjualan. g. Pencatatan terjadinya piutang didasarkan pada faktur penjualan yang didukung dengan surat order pengiriman dan surat muat barang.	a. Sesuai b. Sesuai c. Sesuai d. Sesuai e. Tidak sesuai f. tidak sesuai g. Sesuai
Praktik yang sehat	a. Surat order pengiriman bernomor urut tercetak dan pemakaiannya di pertanggung jawabkan oleh fungsi penjualan. b. Faktur penjualan bernomor urut tercetak dan pemakaiannya di	a. Surat order pengiriman bernomor urut tercetak dan pemakaiannya di pertanggung jawabkan oleh fungsi penjualan. b. Faktur penjualan	a. Sesuai b. Sesuai

	pertanggung jawabkan oleh fungsi penagihan.	bernomor urut tercetak dan pemakaiannya di pertanggung jawabkan oleh fungsi penagihan.	
--	---	--	--

Sumber: Hasil Pengolahan Data Tahun 2022

5. KESIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dibahas maka disimpulkan bahwa sistem informasi akuntansi penjualan kredit dan piutang usaha guna meningkatkan efektivitas pengendalian internal perusahaan pada PT. Columbus Megah Bumi Sulawesi (Outlet Baubau) belum berjalan efektif hal ini dikarenakan pada PT. Columbus Megah Bumi Sulawesi (Outlet Baubau) masih terdapat beberapa unsur dalam pengendalian intern yang belum sesuai dengan teori yang dijelaskan oleh Mulyadi tahun 2016 diantaranya :

- 1) Tidak adanya fungsi kas
- 2) Piutang diotorisasi oleh fungsi penagihan.
- 3) Terjadinya piutang didasarkan pada fungsi penjualan.
- 4) Jurnal penerimaan kas, dan jurnal umum yang ditandatangani oleh fungsi penjualan.

6. SARAN

Berdasarkan kesimpulan tersebut maka disarankan agar PT. Columbus Megah Bumi Sulawesi (Outlet Baubau) agar:

- 1) Membuat fungsi kas
- 2) Piutang diotorisasi dan diketahui oleh direktur pemasarn sebagaimana dijelaskan oleh Mulyadi tahun 2016.
- 3) Terjadinya piutang didasarkan pada fungsi penagihan sebagaimana dijelaskan oleh Mulyadi tahun 2016.
- 4) Jurnal penerimaan kas, dan jurnal umum yang ditandatangani oleh fungsi akuntansi sebagaimana dijelaskan oleh Mulyadi tahun 2016.

7. DAFTAR PUSTAKA

- Afifuddin dan Saebani, Beni Ahmad. 2012. *Metode Penelitian Kualitatif*. Bandung: Pustaka Setia.
- Bahri, Syaiful. 2016. *Pengantar Akuntansi*. Yogyakarta: CV ANDI OFFSET.
- Carl S. Waren dkk. 2014. *Accounting Indonesia Adaptation*. Jakarta : Salemba Empat.
- Frysa, P.P. 2011. Analisis Pengaruh Mekanisme Good Corporate Governance Terhadap Nilai Perusahaan. *Skripsi. Universitas Diponegoro*.
- Ikatan Akuntansi Indonesia. 2017. *Pernyataan Standar Akuntansi Keuangan Penyajian Laporan aktiva dan Kewajiban Lancar PSAK No. 9 (revisi 2013)*, Jakarta.

- Irwansyah Edi dan Moniaga Jurike V. 2012. *Pengantar Teknologi Informasi*. Yogyakarta: Deepublish publisier.
- Krismiaji. 2010. *Sistem Informasi Akuntansi*. Edisi Ketiga. Yogyakarta: Sekolah Tinggi Ilmu Manajemen.
- Mardi. 2011. *Sistem Informasi Akuntansi*, Penerbit: Ghalia Indonesia, Bogor.
- Mardiasmo. 2016. *Perpajakan Edisi Revisi Tahun 2016*. Yogyakarta: Penerbit Andi.
- Mulyadi. 2014. *Sistem Akuntansi*, Cetakan Keempat, Salemba Empat, Jakarta.
- Mulyadi. 2016. *Sistem Akuntansi*. Edisi Keempat. Salemba Empat, Jakarta.
- Puspitawati, Lilis dan Sri Dewi Anggadini. 2011. *Sistem Informasi Akuntansi*. Yogyakarta: Graha Ilmu.
- Romney, Marshall B, dan Steinbart, 2014, *Sistem Informasi Akuntansi, Edisi 13 alih bahasa* : Jakarta Salemba Empat, Penerbit: Kikin Sakinah, NurSafira, dan Novita Puspasari.
- Romney, Marshall B, dan Steinbart, 2015. *Sistem Informasi Akuntansi: Accounting Information System (Edisi 13)*, Prentice Hall
- Sugiyono. 2012. *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D*. Bandung: Penerbit CV. Alfabeta.
- Sugiyono. 2014. *Metode Penelitian Pendidikan Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Bandung: Alfabeta.
- Sujarweni, V. Wiratna. 2015. *Sistem Akuntansi*. Cetakan Pertama. Yogyakarta: Pustaka Baru Press.
- Taroreh, J.R., Warongan.J.D.L. dan Rutu, T. 2016. Evaluasi Penerapan Sistem Pengendalian Internal Piutang Pada PT. Mandiri Tunas Finance Branch Manado. *Jurnal EMBA (Online)*, Vol. 4, No. 3. (Diakses Juni 2021).